



# AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

Site de formation continue – Eure-et-Loir  
Rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

## Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants, conjoint, salarié, ...

## Prérequis :

- Aucun prérequis

## Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires  
- A déterminer si formation intra-entreprise

## Dates :

- 17-18 et 24/04 ou 27-28/11 et 04/12  
- Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise

## Durée :

- 3 jours  
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

## Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

## Tarif :

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**  
210 euros, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

## • Tarif (journalier) autres publics :

210 euros, prise en charge possible de la formation selon statut.

Contactez votre conseiller.

Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel ou distanciel.

• **Tarifs préférentiels**, pour certaines de nos formations, si financement par le compte personnel de formation :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

## Objectif général

- ✔ S'approprier les techniques de vente pour conforter sa négociation commerciale

## Objectifs pédagogiques

- ✔ Dérouler une argumentation percutante
- ✔ Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- ✔ Dérouler une argumentation percutante
- ✔ Apprendre à répondre aux objections des clients
- ✔ Préparer sa négociation et définir son objectif pour convaincre
- ✔ Conclure : travailler le closing, la vente additionnelle, le verrouillage et la prise de congés

## Programme

- ✔ **La démarche commerciale**  
Les étapes et les techniques clés de la vente  
Construire un binôme efficace avec le vendeur  
Comprendre les enjeux de la relation et décrypter les comportements efficaces/refuges
- ✔ **Les techniques de questionnaire pour comprendre les besoins du client**  
Obtenir les informations utiles  
L'art de questionner
- ✔ **Argumenter et convaincre**  
Traduire un avantage en bénéfice pour le client  
Conseils pour une argumentation percutante
- ✔ **Faire face aux objections**  
Eviter les situations de blocage grâce à l'empathie

- ✓ **Conclure la vente**  
Répondre aux exigences du client  
Les concessions et contreparties possibles
- ✓ **Les spécificités de la vente par téléphone**  
Les règles d'or de la communication par téléphone  
Astuces pour conclure l'entretien

### Formateur

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

### Méthodes et moyens pédagogiques

- ✓ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

### Documents remis

- ✓ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

### Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ✓ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

### Prise en compte de la satisfaction des stagiaires

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

### Évaluation des acquis de la formation

- ✓ A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- ✓ Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

### Suivi post formation

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour accompagner la mise en place des outils et méthodes étudiés
- ✓ Devis sur demande

### Bilan pédagogique du stage

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

## Renseignements et inscription :

**Votre contact formation :** Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – [mbabouin@cma-cvl.fr](mailto:mbabouin@cma-cvl.fr)

## Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – [mbabouin@cma-cvl.fr](mailto:mbabouin@cma-cvl.fr)

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

## Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

## Site de formation :

**Adresse :** rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

**N° de téléphone :** 02 36 25 31 05

**E-mail :** [formation-continue.28@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.28@cma-cvl.fr)